

如何杜绝员工飞单、走私单？

如何避免员工离职带走客户？

——点镜scrm企业微信管理系统

点击这里可观看视频讲解——[【点镜视频观看】](#)

通过对客户的不同分类进行标签化管理，为客户分类别处理问题。根据明确需求、使用简单，管理方便、可拓展性强、数据追踪、分析等特点选择合适的客户管理系统。接下来我们就具体介绍相关内容。

一、客户管理系统的客户分类

1、看按照什么原则来分，一般来说按照销售额来分类，分为大客户，中等客户，小客户；

2、按照回款周期来分，可以分为良性客户、中间客户、非良性客户；

3、按照合作时间长短来分，分为老客户，新客户；按照市场培育来分，分为稳定客户、潜在客户，增长性客户等。

4、有按照销售额，潜在销售额，利润率，所属行业等等。

5、按照销售额和潜在销售额一起考虑的办法。有五个等级：

A级客户：有明显的业务需求，并且预计能够在一个月内成交；

B级客户：有明显的业务需求，并且预计能够在三个月内成交；

C级客户：有明显的业务需求，并且预计能够在半年内成交；

D级客户：有潜在的业务需求的客户或者有明显需求但需要在至少半年后才可能成交；

E级客户：没有需求或者没有任何成交机会，也叫死亡客户。

客户管理系统可以对客户进行标签化管理，能清晰标记每个客户情况，处理起来非常简单而且效果很好。

二、客户管理系统的选择

1、明确需求

很多企业老板选型中普遍存在这样一个问题，往往为了选择一个功能而选择一个软件。客户管理系统是一个强大的软件，需要逐步挖掘，才能不断发现他的价值所在。不要用固化的思维限制而把客户管理系统的价值只停留在解决一个或者几个问题上。客户管理系统的功能和价值远远不止这些，在选型开始之前，尽量明确清楚企业需要解决的众多问题。

2、使用简单，管理方便

能够让企业销售员工轻松易于使用才算是一个好的客户管理系统。因为企业员工不是软件的开发人员，也无须要深入了解太多功能应用，只需要经过简单培训就可以帮助他们处理日常工作，提高工作效率即可。

3、可拓展性强

企业的发展并不是一蹴而就，而是不断的一点点向前发展。你应该确保选择的任何客户管理系统能轻松适应企业未来发展的需求。因此，一个好的CRM系统不仅适合你公司当前的需求，而且还能与你企业共同成长：它应该包括多个模块，功能和可能的集成。

4、数据追踪、分析

一个好的客户管理系统能够根据记录在内的客户信息、客户购买频次、客户购买的习性进行分析，帮助企业销售漏斗商机，业绩预测助力管理，帮助企业挖掘潜在客户、稳固老客户，促进销售达成率，提高企业经济效益。

5、系统试用

试用不仅仅是检验软件功能是否能满足自己企业的需求，其更重要的一点是在软件试用过程中，通过反反复复的交流，能看出软件供应商团队销售人员的服务水平(态度、素质、解决问题能力、响应时间、服务整体水平)，软件供应商的质量直接影响到后续客户管理系统是否能够成功实施及后期服务的质量。这里可以推荐点镜scrm系统，是基于企业微信官方端口的营销管理系统，能帮助企业最大化利用企业微信的营销功能。管控员工在微信上的工作轨迹 彻底杜绝员工飞单、私自收款、私删对话、私删客户、离职带走客户等潜在违规行为，保护企业客资的同时，提升企业营销能力。